

2018年3月期 第2四半期 決算補足資料

2017年11月14日



(注意事項)

本資料に記載されている当社の予想、見通し、目標、計画、戦略等の将来に関する記述は、本資料作成の時点で当社が合理的であると判断する情報に基づき、一定の前提（仮定）を用いており、種々の要因により、実際の業績はこれらの予想・目標等と大きく異なる可能性があります。本資料は、当社の事業戦略の説明資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

2018年 3月期 第2四半期について

2018年 3月期 第2四半期 連結業績 前期比較

単位：百万円	2018年3月期 2Q 実績	2017年3月期 2Q 実績	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率	2018年3月期 通期 予想
売上高	2,635	1,703	931	154.7%	5,724
営業利益	173	244	▲71	70.8%	532
経常利益	166	243	▲77	68.2%	524
純利益	74	164	▲90	45.2%	320

2018年 3月期 第2四半期の業績は、前年同期比で売上高 154.7%、営業利益 70.8%。
ISP事業の体制強化、不動産事業への新規出店に向けた先行投資があったが、期初計画を上回り着地。

■売上高

- ・集合住宅向けISP事業は、大手顧客との連携強化が進み、OEM提供の受注数が大幅に増加。分譲・賃貸向けサービスも堅調に推移。その結果、サービス提供戸数の大幅な増加による増収。

2017年3月期末比 29,128戸増 累計 220,219戸

- ・イオンハウジング事業のフランチャイズとして不動産事業を展開する株式会社フォーメンバースの連結子会社化による増収。

■営業利益

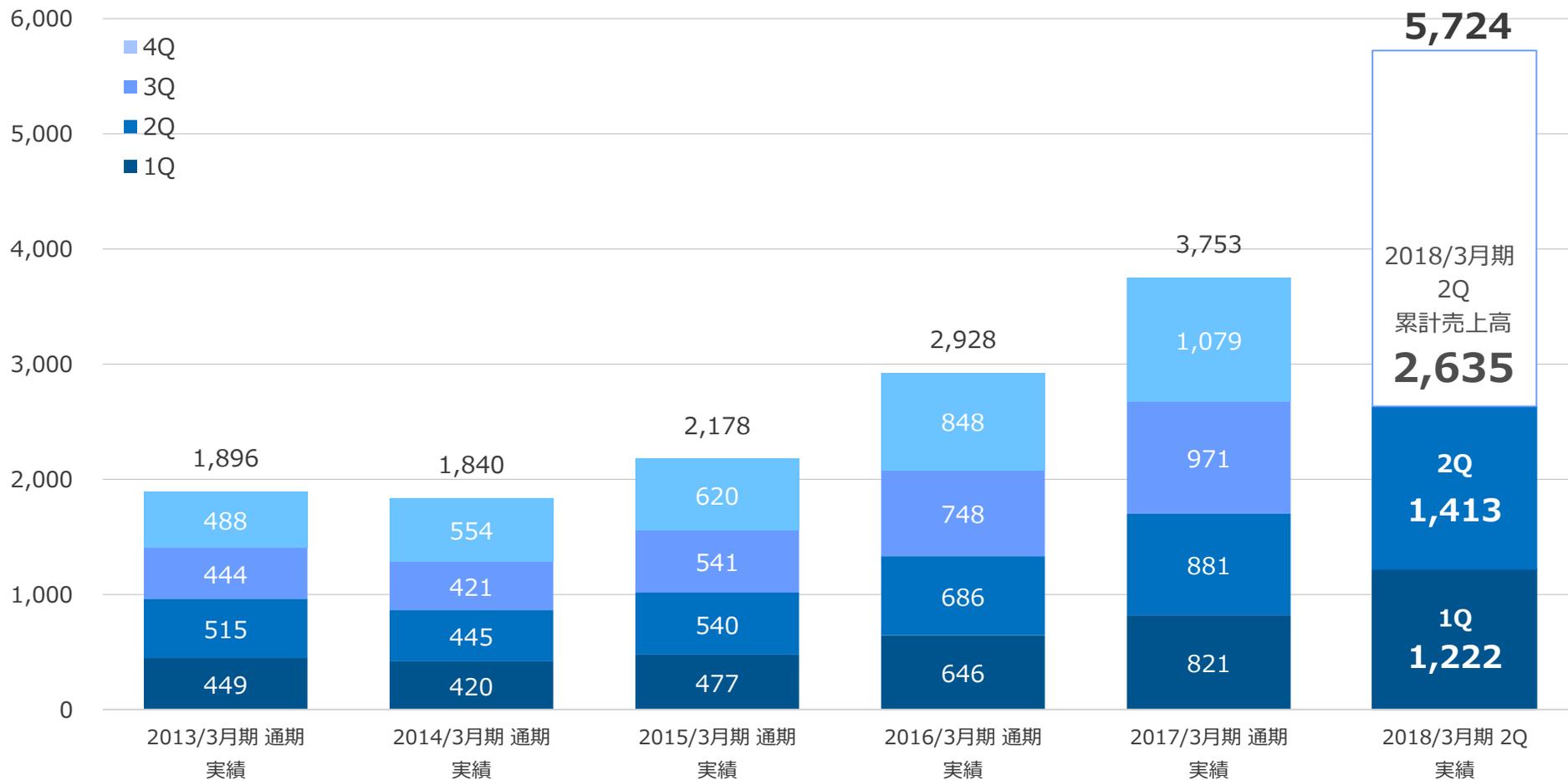
- ・包括提携先などからの受注数の大幅増加に伴い、体制強化による販売費及び一般管理費（採用・教育費、外部委託費、設備投資等）が増加。
- ・不動産事業（株式会社フォーメンバース）の新規出店に向けた先行投資（採用・教育費等）の発生。

年間売上高推移（四半期別）

集合住宅向けISPサービスの新規提供戸数が大幅な増加で推移。
株式会社フォーメンバーズを中心とした不動産事業の寄与により、前年同期比 154.7% の増収。

単位：百万円

2018/3月期 通期 予想

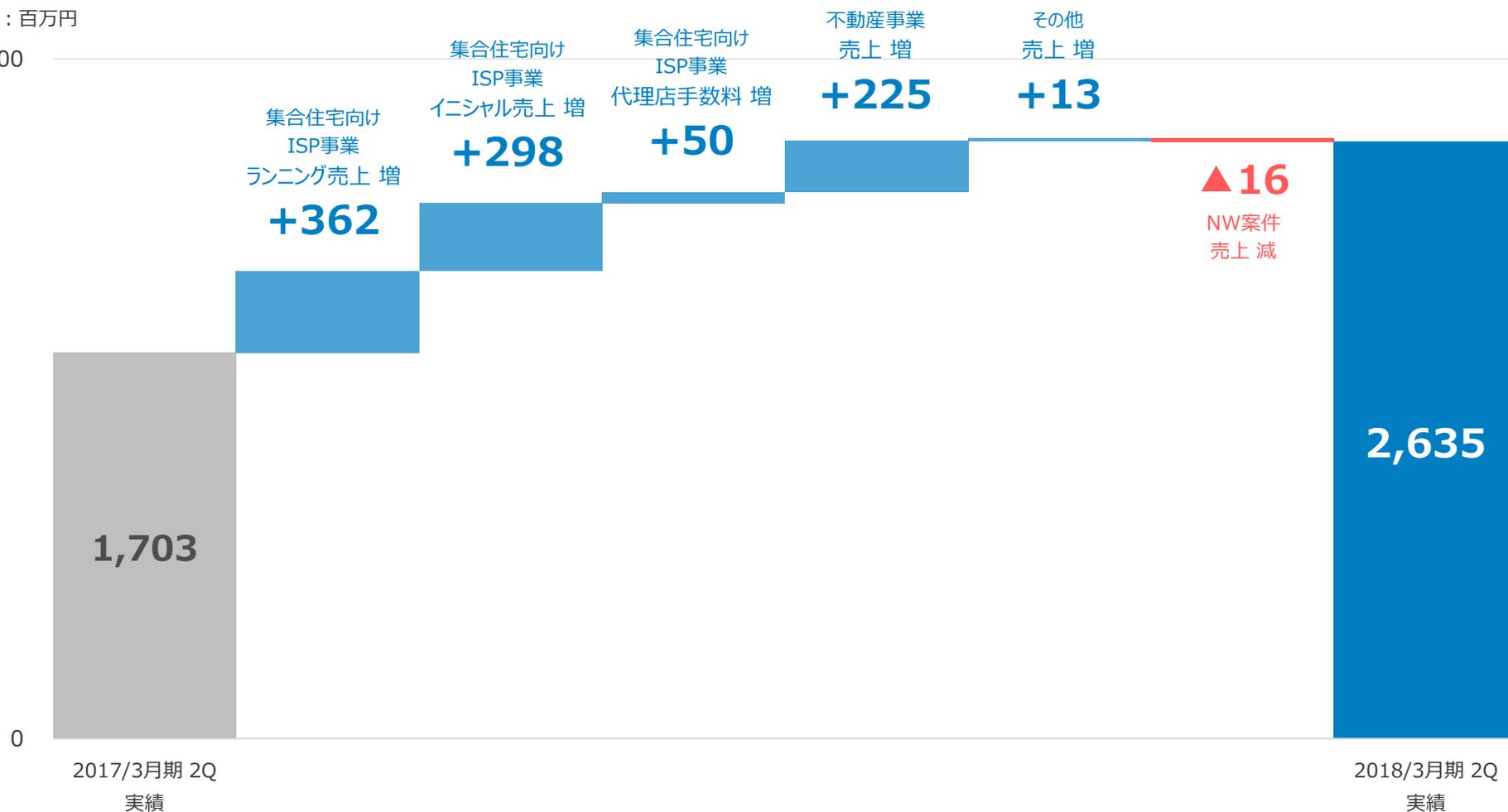


2018年 3月期 第2四半期 売上高 前期比較

集合住宅向けISP事業のサービス提供戸数に合わせて、イニシャル、ランニング売上ともに増加。
不動産事業も加わり、前年同期比 154.7% の増収。

単位：百万円

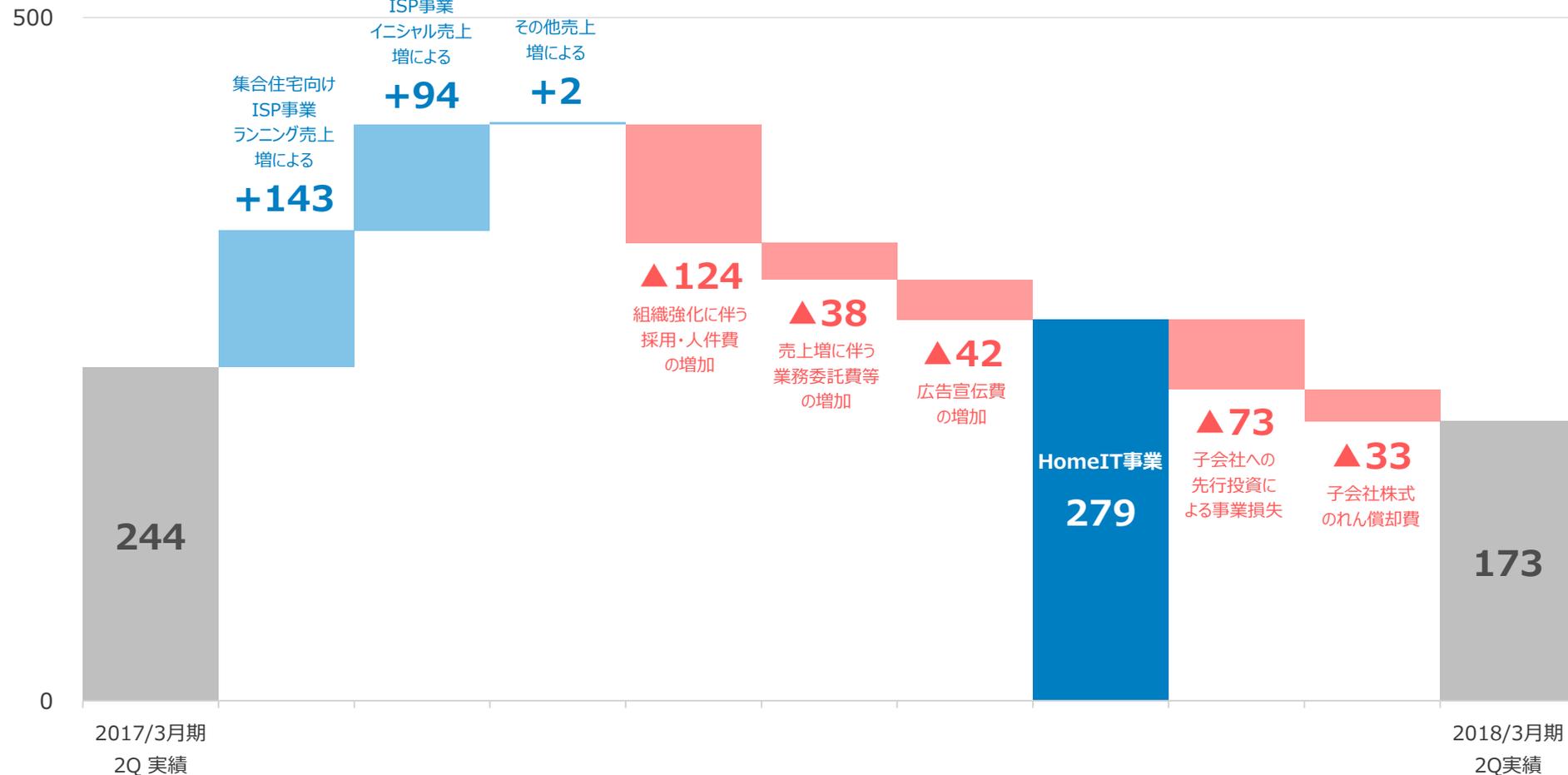
3,000



2018年 3月期 第2四半期 営業利益 前期比較

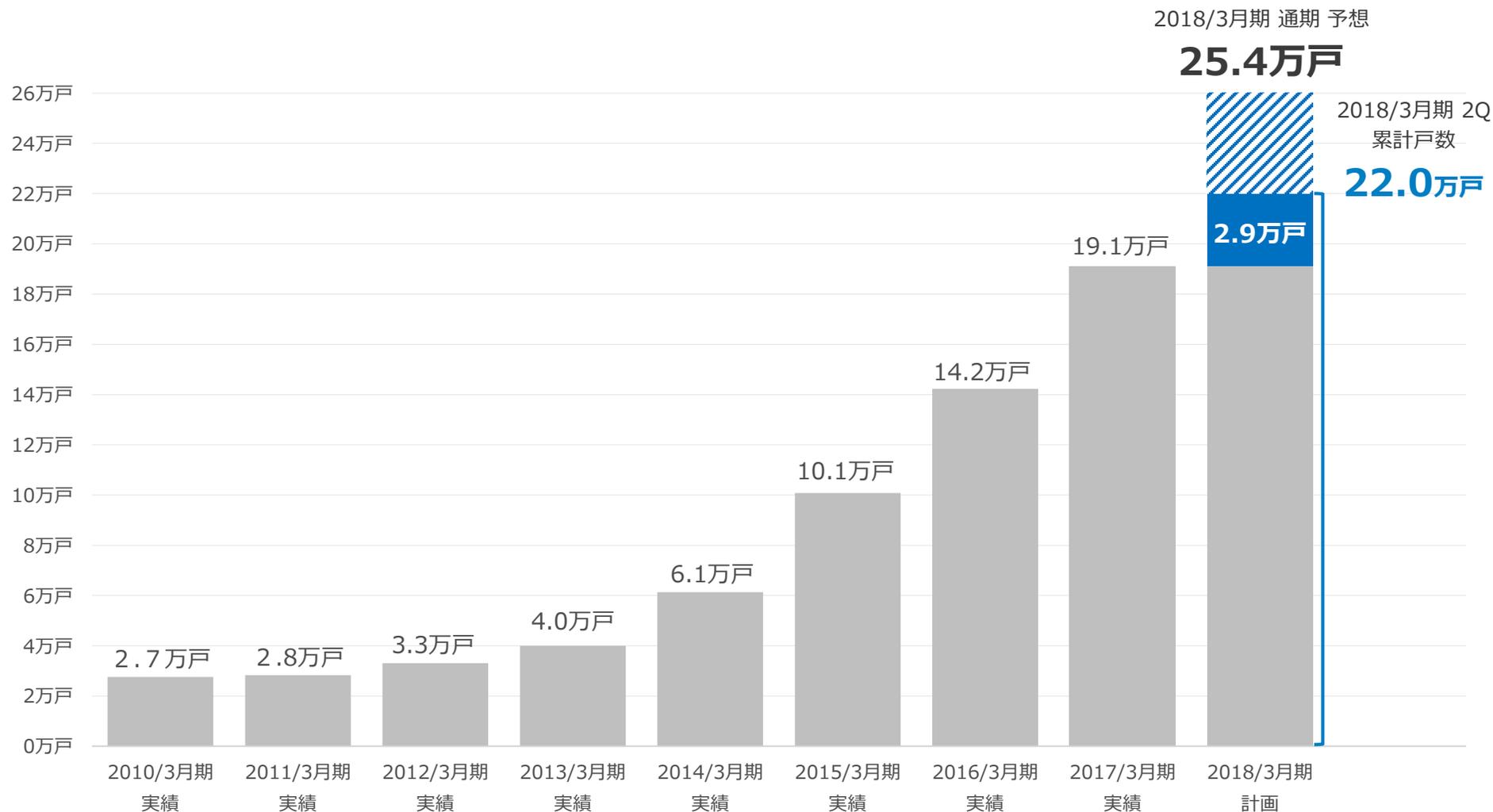
HomeIT事業は、組織体制の強化を行ったものの、サービス提供戸数の積み上げにより、前年同期比 14.2%の増益。期初に予定していた不動産事業の新規出店に向けた採用・教育費などの先行投資により、連結ベースで前年同期比減。

単位：百万円



集合住宅向けISP事業 サービス導入実績

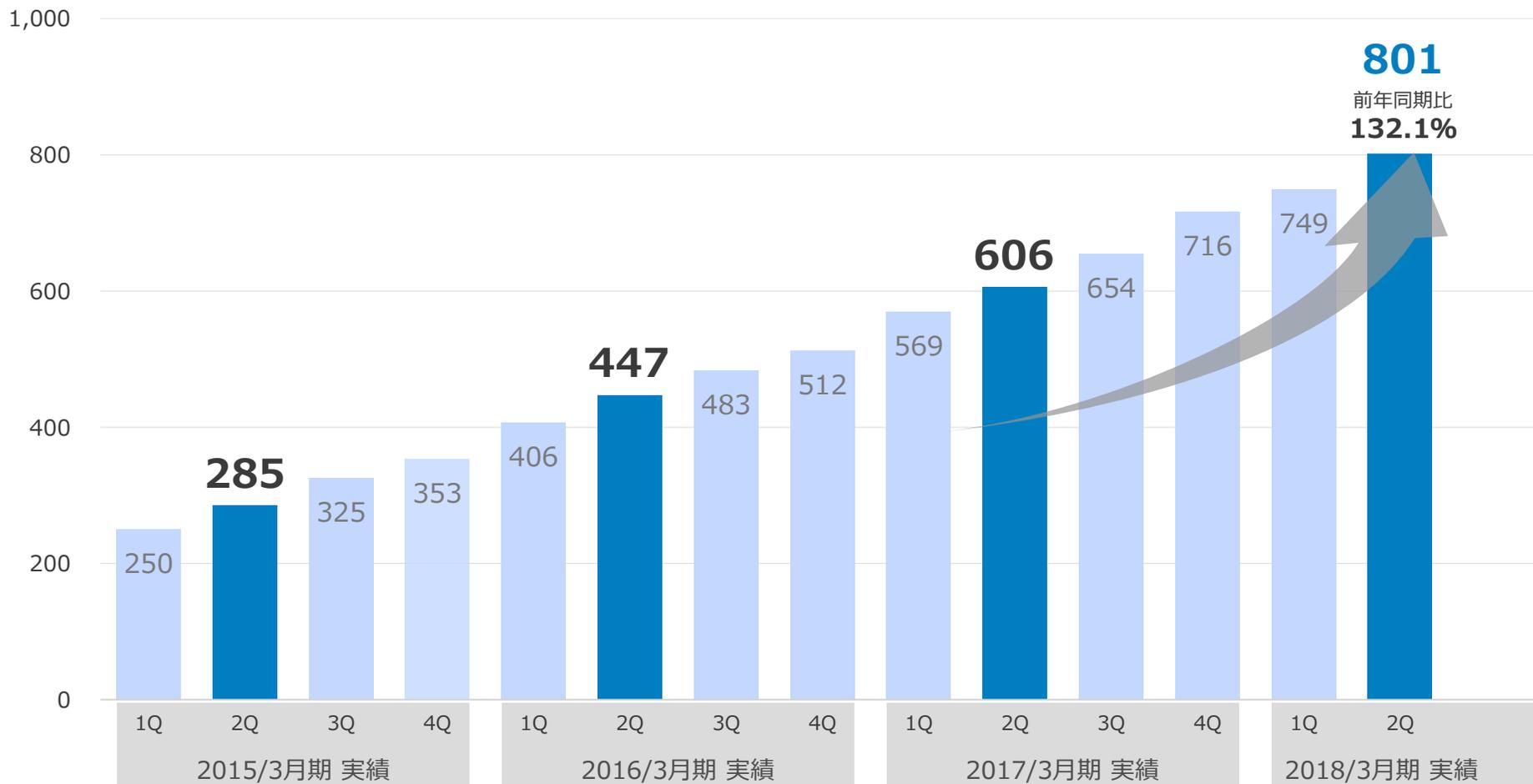
サービス提供戸数は、前年同期比 120.8%の2.9万戸増加。(前期2Q実績 2.4万戸)
サービス提供戸数の累計は、22万戸を突破し、今期予想 25.4万戸に向けて順調に推移。



集合住宅向けISP事業 ランニング売上推移

サービス提供戸数の純増、回線品質やサポート体制強化などサービスレベルの向上を全社的に取り組み、引き続き、収益基盤であるランニング売上の最大化を目指す。

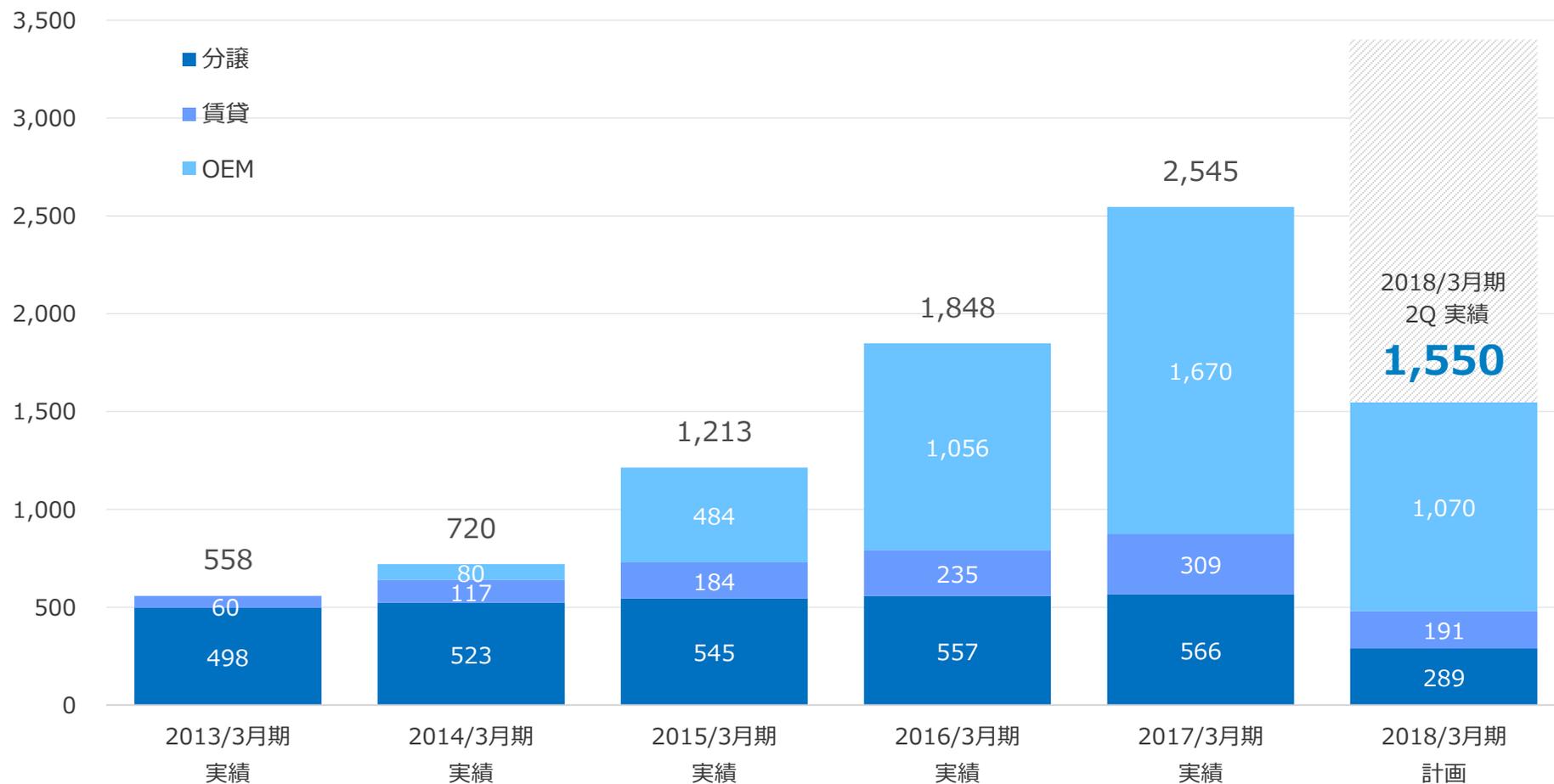
単位：百万円



集合住宅向けISP事業 ランニング売上推移（カテゴリー別）

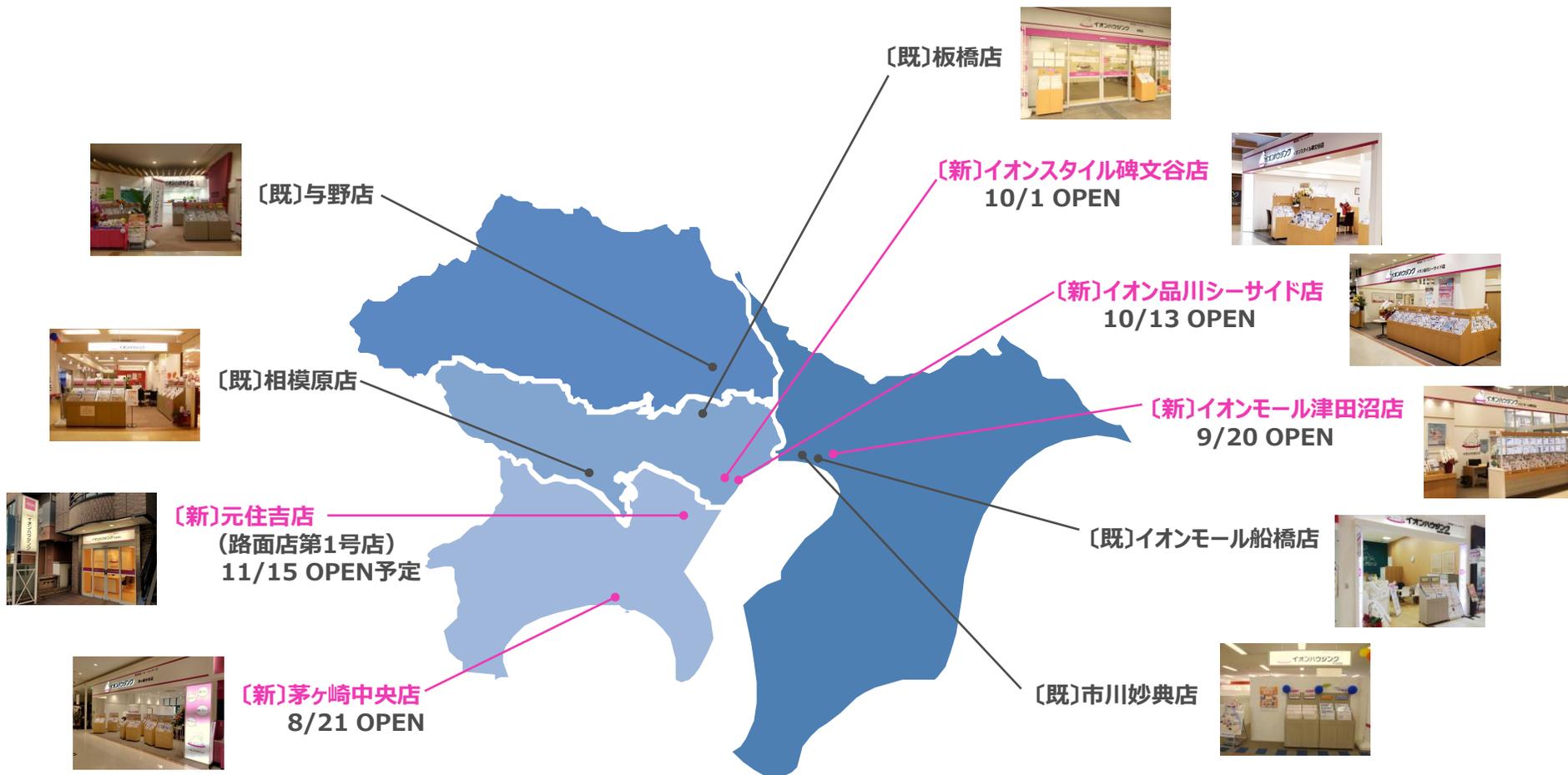
カテゴリー別のランニング売上は、すべてのカテゴリー（分譲・賃貸・OEM提供）において増加。
特にOEM提供については、大手顧客からの受注数が大幅に増加。

単位：百万円



不動産事業 イオンハウジングフランチャイズ店舗

不動産事業（株式会社フォーメンバース）は、首都圏を中心に新規出店を加速。
今後、サブフランチャイズ展開を強化、推進し、ネットワーク加盟店の拡大を目指す。



イオンハウジング事業のフランチャイズとして、現在 10店舗 [既存 5店舗+新規 4店舗+1店舗(11/15 OPEN予定)] を展開。

開示情報

開示情報① 新会社「株式会社ギガテック」を設立（9月20日 リリース）

【 集合住宅向けISP事業の工事施工・アフターメンテナンスを行う新会社「株式会社ギガテック」を設立】

株式会社バルズ代表取締役社長の中嶋 裕光氏と共同で集合住宅向けISP事業における工事施工・アフターメンテナンス体制の一層の拡充及び安定したサービス体制の構築を目的に、新会社を設立いたしました。

新会社 概要

名称	株式会社ギガテック
所在地	東京都渋谷区円山町 3 番 6 号
設立年月日	2017年10月5日
資本金	10,000,000円
代表者	代表取締役会長 梁瀬 泰孝 代表取締役社長 中嶋 裕光
事業内容	集合住宅における情報通信設備に係わる調査、設計、工事、保守、運用、管理等
出資比率	ギガプライズ 70% 中嶋 裕光 30%
事業開始日	2018年 1 月 1 日（予定）

共同出資者 概要

共同出資者	中嶋 裕光氏 株式会社バルズ 代表取締役社長
-------	---------------------------

株式会社バルズ 概要

名称	株式会社バルズ
所在地	東京都調布市富士見町四丁目26番 1 号
設立年月日	2002年 5 月
資本金	5,000,000円
代表者	代表取締役社長 中嶋 裕光
事業内容	通信機器及び電子機器等の設置工事、保守・点検・修理等

開示情報② ナーブ社との資本業務提携契約締結（10月13日 リリース）

【ナーブ株式会社との資本業務提携契約を締結】

ナーブ株式会社とVR 遠隔接客店舗「どこでもストア™」の展開などの提携業務の実施及び長期的パートナー関係の構築・強化を目的に、資本業務提携契約を締結いたしました。

ナーブ株式会社 概要

名称	ナーブ株式会社
所在地	東京都千代田区大手町1-6-1
設立年月日	2015年10月
資本金	361,000,000円（2017年10月1日時点）
代表者	代表取締役 CEO 多田 英起
事業内容	VR（バーチャルリアリティ）コンテンツのプラットフォームの提供

締結日	2017年10月13日
出資金額	50,000,000円
提携内容	①VR 遠隔接客店舗「どこでもストア™」の展開及びそれに類するサービスの展開 ②VR 技術を用いた IT 重説に関わる新サービスの開発 ③当社サービス「FutureVision Air」の提供先及び「イオンハウジング」フランチャイズ加盟店へのナーブ社サービスの販売・提供 ④当社の持つネットワークインフラ、システム開発力及びナーブ社の持つ VR 技術を利用した新サービスの共同開発



開示情報③ Live Smart社 への出資 (10月31日 リリース)

【株式会社Live Smartへの出資を実施】

株式会社Live Smartとのさらなる関係強化と、より競争力の高い住環境領域向けIoTサービスの実現を目的に、10月31日付で出資を行いました。

株式会社 Live Smart 概要

名称	株式会社 Live Smart
所在地	東京都港区西新橋2-21-2
設立	2016年12月
資本金	15,325,000円 (2017年9月30日時点)
代表者	代表取締役 CEO 口イ・アショク
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. エレクトロニクス製品、電気製品、情報関連機器の企画、開発、輸出入、販売、設置、工事及び保守管理 2. アプリケーションソフトウェアの企画、開発、制作、販売、輸出入、運営及び管理 3. 前各号に付帯関連する一切の事業
締結日	2017年10月31日
出資金額	49,875,000円

Live Smart (LS) サービス概要

ANY ACTION

どんなデバイスも思いのままに。
例えば帰宅時に「ただいま」と言うだけで好みの環境が出来上がります。



CONTROL & PLAY ANYWHERE

ユーザーや家族はLSアプリから簡単にLSの操作ができます。またLSアカウントへの一時的なアクセスをゲストに許可したり、音声*、LINE、Facebookメッセージャーからお好みの方法でスムーズにLive Smartへアクセスできます。



* 音声は現在Amazon Alexa(英語版)に対応しています。
Google Homeへの対応は2018年1月予定、LINE Clovaへの対応は2018年3月予定。

CONNECT ANY DEVICE

LSは日本初、主要な全ての通信方式に対応しメーカーを問わず様々なデバイスに接続可能なプラットフォームです。LSのパッケージに入っていないデバイスも簡単に追加できます。



CUSTOMIZED for YOU

LS ボットは、自然言語を理解するユーザー一人ひとりのパーソナルアシスタントです。当社のパートナー企業は、LSボットを通じて、ユーザーの現在地、自宅や近所にカスタマイズされた情報とサービスを提供します。



トピックス

トピックス フォーマーズ直営「イオンハウジング フランチャイズ店舗」

【フォーマーズ直営「イオンハウジング フランチャイズ店舗」5店舗を新規出店】

当社子会社の株式会社フォーマーズは、イオンモール株式会社が運営するイオンハウジング事業のフランチャイズ店として新たに5店舗（元住吉店 11/15オープン予定）を展開。

イオンハウジング
茅ヶ崎中央店
8/21 OPEN



イオンハウジング
イオンモール津田沼店
9/20 OPEN



イオンハウジング
イオンスタイル碑文谷店
10/1 OPEN



イオンハウジング
イオン品川シーサイド店
10/13 OPEN



イオンハウジング
元住吉店
11/15 OPEN予定



住所	神奈川県茅ヶ崎市茅ヶ崎3-5-16 イオン茅ヶ崎中央店1階
電話	0467-59-5030
営業時間	9:00~21:00
定休日	なし
web	茅ヶ崎中央店 店舗情報

住所	千葉県習志野市津田沼1-23-1 イオンモール津田沼1階
電話	047-473-6700
営業時間	9:00~21:00
定休日	なし
web	イオンモール津田沼店 店舗情報

住所	東京都目黒区碑文谷 4-1-1 イオンスタイル碑文谷7階
電話	03-3710-2561
営業時間	9:00~20:00
定休日	なし
web	イオンスタイル碑文谷店 店舗情報

住所	東京都品川区東品川4-12-5 イオンスタイル品川シーサイド 3階
電話	03-3450-2381
営業時間	9:00~20:00
定休日	なし
web	イオン品川シーサイド店 店舗情報

住所	川崎市中原区木月1-411-3 サムデイビル1階
電話	044-455-8556
営業時間	10:00~19:00
定休日	火曜日・水曜日 (1~3月は無休)
web	元住吉店 店舗情報

メディア掲載

【7月3日「日刊不動産経済通信」にVR不動産遠隔接客店舗「どこでもストア™」について掲載】

LANやイントラネットの上で利用するには、著作権者の承諾が必要です

2017年(平成29年)7月3日 月曜日 日刊不動産経済通信 (第三種郵便物認可) 禁無断複写・転載

◎ 無人仲介店舗「どこでもストア」展開へ ― VR内見や遠隔接客、流通大手が参画

集合住宅のインターネット接続事業を展開するギガプライズ(東京・渋谷区、梁瀬泰孝社長)の子会社であるフォーメンパーズ(中央区、矢野晃教社長)とナープ(千代田区、多田英起社長)の2社は、VR(仮想現実)技術を活用した内見と遠隔接客が可能な「どこでもストア」を開発した。1日に第1号店を東京・品川区のイオン品川シーサイド店に設置。三菱地所グループや大京穴吹不動産も参画し、新築販売、中古売買、賃貸のすべてをカバーする不動産の総合窓口として活用する。

どこでもストアは、高さ180cm、幅180cm、奥行き150cmの専用ボックス内に、タブレット端末とVRゴーグルが設置されたもの。物件を選び、ゴーグルをのぞけば仮想現実による物件内見が体験できる。物件を扱う不動産店舗との通信機能があり、画面やゴーグル内映像に担当の営業マンが映し出される。利用者は、リアルタイムで説明を受けながら内見できる。サービス開始の1日時点では、イオンモール(株)の不動産仲介事業をフランチャイズ契約で担うフォーメンパーズが賃貸で参画するほか、三菱地所グループ(三菱地所レジデンス、三菱地所ホーム)と大京穴吹不動産も参画する。地所Gは今後三菱地所ハウスネットも参画予定で、他の大手仲介も参画を検討する。どこでもストアに参画するには、VRコンテンツを提供するナープの「VR内見」サービス(1店舗当たり月1万8000円から)の利用と、1カ所10万円の出店費が必要。VR内見は約50社、約600店舗が利用中。今後解禁される賃貸のIT重要事項説明の活用も見込む。実店舗を設けるより低コストで商業施設や駅などの空きスペースに出店でき、自社物件を自社で紹介できる。まず17年度中に首都圏イオンを中心に25カ所設置し、その後全国展開を計画する。

- 4 -

出所：7月3日 日刊不動産経済通信

【7月5日 VR専門ウェブメディア「PANORA」にVR不動産遠隔接客店舗「どこでもストア™」について掲載】



マンション向けISP事業などを営むギガプライズ、同社子会社のフォーメンバースは、ナープのVR遠隔接客システムを採用した無人不動産店舗「どこでもストア」を7月1日にイオン品川シーサイド店にオープンした。それに先駆け、6月30日に記者発表会を開催した。

なお、フォーメンバースはイオンブランドの不動産仲介店舗「イオンハウジング」のフランチャイズ運営を行っている。



イオン品川シーサイド店はりんかい線品川シーサイド駅に直結した大型スーパー。近隣には京急線の青物横丁駅もある。



どこでもストアは同店の2階の一角に設置された。



ナープのVRゴーグル「CREWL」をつけて部屋を見まわしながら、仲介会社のスタッフとのビデオチャットで詳細を聞くことができる。

現状の不動産の内覧はネットからリアルかのどちらかとなっていて、ネットで見ただけではわからない点もあるが、実際にチェックするとなると移動したり、部屋をじっくり見たりと時間がかかってしまう。

このように「どこでもストア」はその隙を埋めるものであり、実際の物件に足を運んだときのような詳細さを360度写真と仲介会社とのリアルタイムチャットでカバーしつつ、すぐに別の物件を見られるので、ネットの手軽さ・便利さを失っていないというのが特徴となっている。



VRシステムはナープの「VR内覧」がベースになっており、不動産のデータもナープのクラウドが管理。オープンにあたり、同店周辺の不動産業として、大京六次不動産と三義知所レジデンスラウンジが参加した。

ギガプライズ並びにフォーメンバースは、関東地方を中心に2017年県内に25か所のオープンを目指す予定。同社はイオンハウジングのフランチャイズ店舗を年県内に15店舗、2021年県末までに250店舗まで増やすというリリースを発信しているが、フォーメンバースの矢野晃敏社長は同発表会で2021年県末には無人店舗は500店になる可能性もあると述べた。



ギガプライズ社長の梁瀬恭彦氏＝写真中央は「常態化する人口減に対応できる店舗として、どこでもストアに大きな期待を寄せている」とコメント。同日イベントに登壇したナープの多田英経社長＝写真左と、フォーメンバースの矢野晃敏社長＝写真右。

*お詫びと訂正：フォーメンバースの社名を誤記しておりました。訂正してお詫び申し上げます。(7月13日23時29分)

出所：7月5日 PANORA

メディア掲載 「Abema Prime (アベマ・プライム)」 (2017年7月14日)

【7月14日「Abema Prime」でVR不動産遠隔接客店舗「どこでもストア™」について放送】

VRが盛り上がっているのは、アミューズメント施設だけではない。不動産から医療まで、様々な分野でその可能性が期待されている。

今月1日、イオン品川シーサイド店（東京・品川）にオープンしたのは、VR不動産案内所「どこでもストア」。小さなブースの中にタッチパネルのモニターとヘッドマウントディスプレイが設置されており、物件の内装や設備を現地にいるように確認することができる。



株式会社ギガプライズの梁瀬泰孝社長は「VRを通じて物件を見られる、物件を感じることができるというのは業界にとっても非常に使い勝手がいい技術だと思います」と話す。

出所：7月14日 Abema Prime (アベマ・プライム)

【7月28日「Housing Tribune」VR不動産遠隔接客店舗「どこでもストア™」について掲載】

Topics & News 05

不動産分野の営業でIT活用が加速 ネット上での接客サービスが活発化 遠隔店舗や商業施設からの相談が可能に

不動産分野で営業にITを導入して新たなサービスを創出する動きが活発化している。テレビ電話やVR技術などを導入しながらネット上で接客を可能にするサービスが加速。近隣の不動産店舗から遠隔店舗への相談や、商業施設から不動産店舗へ相談できるサービスが登場してきている。

大京穴吹不動産の接客を遠隔 相談空間の売却相談などに対応

最新技術を導入し、インターネット上で接客を行えるサービスの提供が加速してきている。例えば、大京穴吹不動産は、遠隔地の不動産に関する相談に対応するため、全国

話でも直接相談できる体制を構築することも検討している。

また、今後ともその店舗に行かなくて自宅などから相談できる体制の構築も検討している。大京穴吹不動産ではテレビ電話を通じた相談サービスの利用ニーズは月間20、30件くらいあるのではないかと見込んでいる。

イオン不動産の来店可能に 不動産への相談やVR内覧が可能に

不動産業者の店舗に行かなくても、ショッピングセンターなどで不動産業者への相談や内覧を行えるサービスも出てきている。IT事業を行うギガプライズ(東京都渋谷区、



「どこでもストア」はテレビ電話での相談が行えるタブレット端末とVRゴーグルからなり、遠隔で不動産店舗の担当者や営業担当とリアルタイムで相談できる。VRでの物件内覧も可能。



世界初となるVR遠隔接客店舗「どこでもストア」のサービスを開始した。左から右へ、イオン不動産の先野晃教社長、ギガプライズの代表取締役社長、大京穴吹不動産の代表取締役社長、多田英樹代表、大京穴吹不動産の代表取締役社長。

30都道府県71店舗にNTTテクノクロス(東京都港区)代表取締役社長・串間和彦氏のネット回線を使ったテレビ電話ツール「Meeting Plaza」の導入を開始した。これまでは、消費者が遠隔地の不動産売買・賃貸希望する場合の相談については、消費者現地まで出向いてもらうか、現地担当者との電話での相談に限られていた。だが、今回「Meeting Plaza」を導入することで、消費者は最寄り店舗・営業所から希望エリアの担当者にもネットを通じて相談できるようになった。

例えば、遠隔地の空き家却任ニーズに対応しやすくするために、地方出身の首都圏在住者が実家を相続したものの空き家であるため管理

代表取締役社長・松浦孝氏氏は、子会社の不動産仲介業者「オオメンバース」(東京都中央区)代表取締役社長・矢野晃教氏を通じて、VR「バーチャルリアリティ」事業を行う「ナア」(東京都千代田区)代表取締役社長・多田英樹氏と、世界初となるVR遠隔接客店舗「どこでもストア」のサービスを開始した。

「どこでもストア」はテレビ電話での通話が行えるタブレット端末とVRゴーグルからなり、遠隔地の不動産店舗の担当者や営業担当とリアルタイムで相談できる。VRでの物件内覧も可能で、約1メートル80センチメートル程度の大きさで、ショッピングモールや大規模な商業施設などの空いて

委託や売却したいというニーズが高まっている。同社が2016年度に首都圏で受け付けた売却の仲介依頼のうち、約12%は他都道府県の遠隔地にある不動産を売却したいというもので、この中には相談して空き家となった家も多いという。このほか、大京穴吹不動産は投資目的で購入した地方のマンションの売却・賃貸管理や遠隔地の不動産への投資に関する相談、転勤などの理由で居心地以外に不動産を探したい人の相談なども、テレビ電話サービスを利用することで対応しやすくなると考えている。

遠隔店舗だけでなく、 グループ会社や商業施設とも連携

大京穴吹不動産はテレビ電話ツール「どこでもストア」の設置を想定している。スペースの確保を想定している。今回、イオン品川サイド店の2階入り口付近に第1号を設置。フォーメンパースのほか、大京穴吹不動産、三菱地所とも提携し、それぞれの会社が保有する賃貸・売却、仲介物件、新築マンション・戸建住宅に関する相談とVR内覧を行えるようにしている。

すでに参画している企業以外でも、「どこでもストア」への出店が可能で、新規設置箇所として出店したい不動産業者を募りたいと考えている。イオン「どこでもストア」への出店は10万円程度から可能。フォーメンパースとナアは2017年度内に首都圏を中心に商業施設内など25箇所への設置を目標にしている。イオンだけでなく他の商業施設や駅ナカ

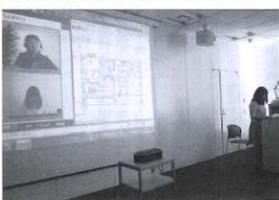
への出店にも意欲を見せている。フォーメンパースの先野晃教社長は「どこでもストア」は従来の不動産事業の形態と大きく異なる可能性を秘めている」と語る。多くの顧客が求める利便性の高い立地への新規出店はコストが高く専用の人員が

出店コストと内覧の手間を削減 不動産業界の人材不足に貢献

必要となる。だが、「どこでもストア」を利用すれば低コストでの出店が可能であり、無人店舗のため接客の負担も減される。また、VRであればあらかじめ内覧しておくことで、実際の物件内覧する負担の軽減も見込める。昨年末からテスト導入を行ったが、内覧の回数が明確に減るとは結果が出た。VR内覧ならその場にいながら約15分で5件程度は内覧できる。効率的な部屋探しにつながり、不動産店舗のスタッフと部屋探しをされている方、両方の負担軽減になるとフォーメンパースの先野晃教社長はメリットを語る。

10月からIT重点が顕著 ネット上でIT契約が解禁

今年10月から、賃貸住宅の仲介に限り、テレビ電話などを通じて重要事項説明を行う「IT重点型」が解禁される予定だ。大京の遠隔店舗は結成されたテレビ電話サービスや、ギガプライズなどのネット上での接客サービスが加速してきたことで、いよいよネット上で不動産契約が完結できる時代が近づいてきたと言えそうだ。



大京穴吹不動産が、NTTテクノクロス製のテレビ電話サービス「Meeting Plaza」を使って、遠隔店舗に相談を求めている様子。ネットを通じて、資料を見せながら説明することもできる。

【8月1日「住宅新報」に住宅賃貸フェア出展について掲載】

VR、管理ソフトなど続々 賃貸住宅フェア

全開賃貸住宅フェア2017(主催)全国賃貸住宅新聞社が7月25日と26日、東京ビッグサイトで開催された。家主や地主、賃貸住宅市場の関係者を対象に、様々な企業や団体がブースを出展。約100のセミナーが開かれた。

東京都宅地建物取引業協会は、ハトマークグループのブースで今回初出展。不動産開業を検討している求職者に新着開業センターを案内するなど入会促進を図った。同協会港区支部の三ツ石孝司支部長は「今回は全宅管理、ハトマーク支援機構、宅建協会が共同で行う初の試み。ハトマークに入れば、開業方法から協会の仕組みまでサポート体制が整う」と話した。

全宅管理は、会員向けサービスとしてクラウド型賃貸管理ソフトのシステムをPR。「国内14万棟を管理する『eプロパティ』システムがベスなもので信頼性が高い。全国3拠点でのデータ管理により、地域リスクも分散。会場

「IoTプラットフォーム」は、東急リパブルソリューション事業本部の橋本明浩審査部長が、不動産のクレーム対応のコツについて講演した。

「IoTプラットフォーム」サービスの紹介が紹介された。三愛地所ハウスネットはライナの「スマート内覧」導入により、不動産業者が定休日となりやすい水曜日の利用増加、午後5時以降の内覧件数が全体の2割を占めたと発表した。また、ナーフは、仲介業者が課題とする店舗と入材の確保の手段として、新サービス「遠隔接客」でも紹介した。VRにより、顧客は遠方から3分で内見が可能に。営業担当者が同じ映像を見ながら接客するため安心感もあり、顧客接点を増やすチャネルになるという説明。内見後にコメント位置などの確認も行えるため、フォローツールとしての効用もあるという。

管理会社の日本財託は、法人向けの「内見代行サービス」を紹介。システムにはアットホームのウェブ完結の接客サービスを利用しており、同社は「IoTの浸透により、両社ドユーザーが多様な接客方法を進べるようになる。仲介業者にとっても管理業務、経歴の効率化が進み、在宅勤務など宅建士の多様な働き方も可能になる」と総括した。

参加してほしい」と述べた。第一部では柴田龍太郎弁護士が、中古住宅市場活性化とインスタレーションに関する宅

建築法の改正について講演。宅建士の業務における責務の重さや媒介契約書への追加事項などを解説した。第二部で

ハトマークグループ出展



ハトマークグループ出展

「IoTプラットフォーム」サービスの紹介が紹介された。三愛地所ハウスネットはライナの「スマート内覧」導入により、不動産業者が定休日となりやすい水曜日の利用増加、午後5時以降の内覧件数が全体の2割を占めたと発表した。また、ナーフは、仲介業者が課題とする店舗と入材の確保の手段として、新サービス「遠隔接客」でも紹介した。VRにより、顧客は遠方から3分で内見が可能に。営業担当者が同じ映像を見ながら接客するため安心感もあり、顧客接点を増やすチャネルになるという説明。内見後にコメント位置などの確認も行えるため、フォローツールとしての効用もあるという。

管理会社の日本財託は、法人向けの「内見代行サービス」を紹介。システムにはアットホームのウェブ完結の接客サービスを利用しており、同社は「IoTの浸透により、両社ドユーザーが多様な接客方法を進べるようになる。仲介業者にとっても管理業務、経歴の効率化が進み、在宅勤務など宅建士の多様な働き方も可能になる」と総括した。



「IoTプラットフォーム」サービスの紹介が紹介された。三愛地所ハウスネットはライナの「スマート内覧」導入により、不動産業者が定休日となりやすい水曜日の利用増加、午後5時以降の内覧件数が全体の2割を占めたと発表した。また、ナーフは、仲介業者が課題とする店舗と入材の確保の手段として、新サービス「遠隔接客」でも紹介した。VRにより、顧客は遠方から3分で内見が可能に。営業担当者が同じ映像を見ながら接客のため安心感もあり、顧客接点を増やすチャネルになるという説明。内見後にコメント位置などの確認も行えるため、フォローツールとしての効用もあるという。

出所：8月1日 住宅新報

メディア掲載 「日経ヴェリタス」(2017年8月20日)

【8月20日「日経ヴェリタス」の特集記事「テンバガーを探せ」にギガプライズが掲載】

株価10倍! テンバガーを探せ

銘柄が10倍に上昇する「テンバガー」銘柄の発掘は、株式投資の醍醐味のひとつ。2000銘柄の上場企業から特選の銘柄を探ったところ、3つの類型が浮かび上がった。

ニッチでも光る技術・事業モデル
Mipox▶研磨材、精度落ちぬフィルム式

絶対優位型

本誌が特選する10銘柄の1つであるMipox(ミポクス)は、研磨材の「真」を武器として「高品質」を実現している。ホームセンター「ホームセンター」で活躍するMipoxは、研磨材の「真」を武器として「高品質」を実現している。ホームセンター「ホームセンター」で活躍するMipoxは、研磨材の「真」を武器として「高品質」を実現している。

波乗り型

市場が急激に上昇する中、Mipoxは安定した成長を遂げている。これは、Mipoxの技術力と、市場の成長が相まって実現している。

市況に左右、リスクの分うまみあり
エイチーム▶スマホゲームのプレ、暮らし関連で補う

波乗り型

市場が急激に上昇する中、エイチームは安定した成長を遂げている。これは、エイチームの技術力と、市場の成長が相まって実現している。

次のテンバガー候補は	5年前比の	予想PER	過去5年の	同純利益	同フリー	
絶対優位型	株価上昇率	(株価収益率)	平均増収率	増減率	キャッシュフロー	
朝日インテック(7747)	9.0倍	37.9	24%	52%	35億円	カテーテル治療機器で国内首位
SHINPO(5903)	4.3	9.9	13	43	3.78	焼肉店の無煙ロースターで国内首位
第一カッター工業(4716)	3.4	7.3	10	25	4.24	建物解体用の高水圧カッター
Mipox(5381)	2.2	14.9	16	—	2.51	超精密な研磨フィルム
瑞光(6279)	2.0	15.0	11	▲2	12	紙おむつ製造機で国内首位
田舎入込み型						
ギガプライズ(3830)	6.1倍	16.4	14%	35%	1.27億円	マンション向けネット接続サービス
ヘリサーブ(3724)	5.2	16.5	14	95	3.77	カーナビの不具合を検証
ラックランド(9612)	4.1	22.0	17	32	▲0.65	外食チェーンや倉庫のメンテナンス
翻訳センター(2483)	2.8	12.1	13	14	3.18	企業の外国語文書を翻訳
ダイオーズ(4653)	2.5	14.7	13	20	0.24	オフィス向けにコーヒー機などレンタル
波乗り型						
KLab(3656)	4.9倍	38.8	28%	—	▲6.65億円	スマホ向けゲームの開発
エイチーム(3662)	4.1	20.3	41	38%	6.4	スマホ向けゲーム、アプリの製作
プロバース(3236)	2.7	10.8	38	48	▲5.5	デザインマンションの開発
博展(2173)	1.8	23.5	18	—	▲0.1	企業主催の展示会などを企画

過去5年の平均増収率・純利益増減率は前期実績を6年前の実績で割り、5分の1乗して算出。エイチームは16年7月期比。―は前期が赤字で算出不能、▲はマイナス

出所：8月20日 日経ヴェリタス

【9月8日「SUUMOジャーナル」にVR不動産遠隔接客店舗「どこでもストア™」について掲載】

読める | 買う | これからの住まい | 暮らし
大森 広明 2017年9月8日 (金)

遠方の部屋探しや物件売却が簡単になる!?話題のIT接客を体験してみた



IT化が進む不動産業界で今度は遠隔接客サービスが盛ん。どんなことができるのか、さっそく体験してみた。

遠く離れた店舗の担当者やテレビ電話で会話ができる

バーチャル・リアリティでモデルルームを仮想見学したり、家に行くまで売れるかを人工知能で自動的に査定したりと、不動産業界でもさまざまな場面でIT化が進んでいる。今回紹介するのは、ITを使って接客をするサービスだ。

大森がVR不動産を導入した「遠隔接客サービス」は、モニターを通じて遠く離れた店舗の担当者や会話をしながら物件案内などをしてもらえるという。例えば不動産などで貴客を案内するとき、競り業者や投資物件など遠隔地にある宅を売却したいときなど、現地に足を運ばなくても案内や相談をすることができる。

先日、報道関係者向けの体験会があったので行ってみたい。会場のスクリーンに映し出された字も画面は3つに分割されており、一つにはお茶を淹める女性の顔が映っている。女性がテレビ電話で呼び出すと、会場から離れた店舗にいる担当者がもう一つの画面に現れ、「いらっしゃいませ」とあいさつする。女性は以前大森に転勤で任んでいたころに入社したマンションの売却について相談するという設定だ。担当者は周辺の物件情報など回答を交えて説明した。



【画像1】遠隔接客サービスの体験会。左下の画面は女性の顔で、左上の画面は担当者が回答を示しながら話している。(写真提供/大森広明)

次に画面が切り替わり、今度は東京の物理士事務所となった。税理士が現れ、大森にある実家マンションの相場についての相談がやりとりされる。相場まで少し得損がかかるが、その他の会社はスムーズだ。担当者の表情が残り、回答や疑問を見ながら説明を受けられるので、実際に会って話すのと同じ感覚でいい。

会社では会場の3店舗はこのシステムを導入している。利用を希望する人は電話で予約することで、最寄りの店舗に設置されたモニターを通じて希望するエリアの担当者と会話することができる。また店舗スタッフだけでなく、重層と大森の店舗では、税理士への相談も可能。今後は、ファイナンシャルプランナー、介護施設など提携企業の担当者とも相談を可能とする予定だ。このシステムを使って、今年10月から本稼働(予定)の賃貸取引における物件の重要事項説明もできるようにする予定だという。

ショッピングモールで、買い物ついでにVRと遠隔接客で部屋探し

さらに7月には、買い物ついでにVRを用いた接客を受けられる無人店舗がイオン長川シーサイド店に登場した。2階フロアの一角に設けられた『どこでもストア (TM) 』は、大人が2人ほど置れるボックス状の形をしており、中にはモニター画面とゴーグルが設置されている。このゴーグルでVR(バーチャル・リアリティ)の画像が見られる仕組みだ。



【画像2】イオン長川シーサイド店の無人店舗「どこでもストア (TM) 」。スマホやタブレットでの予約もできる。(写真提供/大森広明)

さっそくゴーグルをまいて見ると、モデルハウスの室内が映し出された。VRなので、見たい方向に顔を向けると画面も同じ方向に移動する。回答や写真だけでは分からない天井の高さや空気の広さなども画面で確認できる。足元を見ても壁紙や装飾が表示されているので、自分のイメージや見たい部屋のイメージなどが視覚的に分かりやすい。

実際の店舗にいる担当者を呼び出すことも可能だ。モデルハウスの画面の中に担当者の顔が現れ、物件を案内してくれる。会話もできるで、「この物件は興味ありますか?」「2階からの眺望は見たいのですが?」などと質問するとすぐ返ってきた。

SUUMO ジャーナル
スーモ PRODUCED BY RECRUIT



【画像3】VRゴーグルで実際の店舗が見れ、自分の想像や物件のイメージについて答えられる。(写真提供/イオン株式会社)

この『どこでもストア (TM) 』に物件を掲載しているのは、三賢地所と大森が不動産、フォーメンベースの3社だ。システムのVR技術はナブ株式会社が開発した。「『どこでもストア (TM) 』はVRを活用した遠隔接客店舗のプラットフォームなので、多くの不動産会社に導入してもらうことができます」と話すのは、フォーメンベースの親会社であるメガプライズ代表取締役社長の染井孝幸さんだ。会社によると、2017年度内に首都圏の店舗開設を中心に25カ所への設置を目標にしているという。

遠く離れた場所にある不動産会社の担当者に相談できたり、買い物ついでに気軽になる部屋を案内してもらえれば、家の売買や部屋探しももっと気軽にできるようになりそうだ。ITの活用による不動産業界のさらなる進化に今後も期待していきたい。

- 取材協力
- 株式会社大森が不動産
- 株式会社メガプライズ

IT | VR | 不動産取引 | 不動産販売 | 新築探し

大森 広明 | 住宅ライター-2017年

このライターの記事一覧 | ライター一覧

出所: 9月8日 SUUMOジャーナル

【9月13日「日本経済新聞 夕刊」にVR不動産遠隔接客店舗「どこでもストア™」について掲載】

住まいナビ

VRで納得の部屋内見

マンションやアパートの内見に仮想現実(VR)を活用する取り組みが注目を集めている。住宅の購入希望者は、VRで壁紙などを自由に変更して部屋の雰囲気を確認できるなど、通常の内見では得られない体験ができる。賃貸の物件探しに便すれば、遠隔で部屋を見られる。物件選びに満足できる情報や利便性を求める消費者は増えており、VRによる内見は広がりそうだ。

「こんなにリアルに再現される」とは。近鉄不動産のVR内見システムを体験した名古屋市中住む会社社員の男性(55)は話す。

同社は9月2日、名古屋市中川区で建設中の高級分譲マンション「ローレルコート池田町ヒルズ」の販売拠点内に、VR体験ルームを開設した。モニターとゴーグル型のVR端末を用意。来場者がVR端末を装着すると、目の前には玄関や内装などの映像が広がり、実際にマンションの中を歩いて内見しているような感覚を体験できる。

最大の特徴は、壁紙を自由に変更したり、昼と夜を切り替えたり、ペランダからの眺望を体験できたりする点だ。完成前に、壁紙の色や外からの光の入り具合で変わる部屋の雰囲気を感じられる。モニターなど共用部も見ることが可能。

会社社員の男性は「完成前でも、エントランスやラウンジなどの共用空間をイメージすることができ、夜と昼も切り替えられて、わかりやすい」とVR内見を評価する。

従来、同社のモデルルームでは部屋を実際に再現し、間取りや内装を確認していた。ただ、玄関ロビー、廊下など共用スペースや部屋のペランダから見えた景色などは、マンションの完成後にしか確かめられない。これを「契約前に確認したい」という顧客の声が多く(同社)、長年の課題になっていた。今回のモデルルームでは、設計図を基に共用部や眺望をVRで再現した。

物件は名古屋大学などがある文教地区の中心地で、高級住宅街の一角にある。最上層は1億2000万円出た高級マンションだ。高級物件ほど顧客の見目は厳しくなり、満足度の高い情報提供が求められる。

古川清取締役(57)は「通常のモデルルームを作るよりはコスト高にはなるが、顧客の満足度を上げるのが第一。VR技術は向上しているので、これを機に他にも展開できれば」と期待を込める。

同社は今後、他の新築マンションのモデルルームにも導入を検討している。

■ □

VRによる内見は、賃貸物件にも広がる。不動産システム開発などを手掛けるギガプライズは、無人店舗でVR端末を使って賃貸物件を紹介するサービスを始めた。

イオン品川シーサイド店(東京・品川)で、不動産仲介の「イオンハウジング」の無人店舗と、来店者は、

壁紙自由に変更 ■ 無人店で紹介

VRはコンピューターで人工的に作り出した映像世界を、専用機器などを使って現実感を持って体験できる技術とされる。頭部にHMD(ヘッドマウントディスプレイ)と呼ばれるVR機器を装着することで、臨場感や没入感を得られる。

ギガプライズは、無人店舗でVR端末を使った物件紹介のサービスを始めた。

VRはコンピューターで人工的に作り出した映像世界を、専用機器などを使って現実感を持って体験できる技術とされる。頭部にHMD(ヘッドマウントディスプレイ)と呼ばれるVR機器を装着することで、臨場感や没入感を得られる。

ギガプライズは、無人店舗でVR端末を使った物件紹介のサービスを始めた。



ギガプライズは、無人店舗でVR端末を使った物件紹介のサービスを始めた。

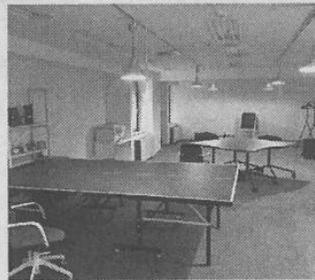


VRはコンピューターで人工的に作り出した映像世界を、専用機器などを使って現実感を持って体験できる技術とされる。頭部にHMD(ヘッドマウントディスプレイ)と呼ばれるVR機器を装着することで、臨場感や没入感を得られる。

ギガプライズは、無人店舗でVR端末を使った物件紹介のサービスを始めた。

出所：9月13日 日本経済新聞 夕刊

【10月10日「住宅新報」に「Giga Brain Site (GBS)」について掲載】



共創の新しい拠点に

集合住宅向けISP(インターネット接続)や不動産IoTのサービスを軸に事業展開するギガプライズは、東京・虎ノ門に「Giga Brain Site (GBS)」を開設した。先端技術などを持つ企業、研究機関などと共創するための拠点となり、既に金沢工業大学(以下、KIT)と連携協議に入り、新たなサービスの創造に向けて走り出した。

東京・虎ノ門に新拠点

「まずは連携の環境を設けなければ始まらない。自由な発想の学生や企業人とスピード感を持って進めたい」(梁瀬社長)と話しており、虎ノ門の新拠点に加え、18年4月にKITが石川県内で開設する「白山麓キャンパス」の産学・地域連携拠点でも、50を超える他企業と共に産学連携に参画する。

同社は、「グループ企業内には医療・通信などの事業分野があり、当社も暮らし全般をつなぐプラットフォーム企業として、最新のサービスを創造したい」(梁瀬社長)と、先進の知見を得て、新たな事業を構築していく考えだ。

出所：10月10日 住宅新報

【10月16日「全国賃貸住宅新聞」にナーブ株式会社との資本業務提携について掲載】

4億6000万円を
第三者割当増資
ナーブ
VRコンテンツのプラットフォームを提供する
ナーブ(東京都千代田区)
は9月29日、総額約4億
6000万円の第三者割
当増資が完了したこと
を、13日に公表した。
引受先は、ニッセイ・
キャピタルが運営するフ
アンド、Spiral
Ventures Ja
pan(スパイラルベン
チャーズジャパン)有限
責任事業組合が運営する
ファンド、三菱地所、ギ
ガプライズの4社。
今回の増資によって2
015年10月の創業以
来、資金調達金額の総額
が7億円を超えた。

出所：10月16日 全国賃貸住宅新聞